

终生受益的沟通技巧，滴水不漏的成功口才。

7天精通成功口才

程亮◎编著

最有效的
口才
智慧宝典

谋生、办事、做生意……凡是与人打交道的场合，
好口才是走向成功的必备本领。

7天的成功口才训练精要，
让你体验成功人士心照不宣的沟通技巧。



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

终生受益的沟通技巧，滴水不漏的成功口才。

7天精通 成功口才

程 亮 ◎ 编 著

最有效的
口才
智慧宝典

電子工業出版社·

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

拥有成功口才的人懂得在恰当的时候说出恰当的语言，有效地化解尴尬、争论等不利的局面，能够排难解纷，消除人与人之间的误会与隔阂，能妙语连珠，懂得察言观色，把话说到对方心里。成功的口才使我们在人际交往中如鱼得水、游刃有余。本书作者精心策划、旁征博引，多角度向你展示成功口才在各种情况下的应用，内容贴近现实生活，有很强的实用价值。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

7天精通成功口才 / 程亮编著. —北京：电子工业出版社，2010.3

ISBN 978-7-121-10257-8

I. 7… II. 程… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 011871 号

责任编辑：李光昊

印 刷：北京机工印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：13.75 字数：216 千字

印 次：2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价：26.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前 / 言

FOREWORD

俗话说：一言能使人笑，一言也能使人跳。这句话极其形象地说明了语言在我们的生活中所起到的不可忽视的作用。当今社会，文化、科技与信息高度发达，社会生活变得越来越复杂，人与社会的关系变得越来越密切，人们相互合作的需要也变得越来越迫切，各个领域、各个阶层人士的交往越来越频繁，我们无可避免地要与他人交往、沟通及和谐共处。因而，成功的口才，对任何人来说都变得越来越重要了。

开口说话，似乎是一件很简单的事情，但要想说好却并不是那么容易。人们经常会遇到这样的情况：冒冒失失地出现在各种社交场合，努力地张开嘴巴，却发现舌头打结；费力挤出来的话，却发现周围的人并不感兴趣；自己分明在说话，却没有人听得进去；公共场合轮到自己发言时就会心跳加速，坐立不安，浑身发抖，感到头脑一片空白；好心好意说出的话，却惹得好朋友生气甚至翻脸……

而会说话的人却完全相反，他们在生活中处处受人欢迎和喜爱。他们能把两个完全陌生的人由陌生变为熟悉，由熟悉变成知己或亲密的朋友；能使许多志趣各异、性格有别的人相互了解，相互觉得彼此需要；能使愁苦烦闷、郁郁寡欢者得到慰藉，使悲观厌世、无思进取者得到鼓励；能使自己与周围人的生活变得更快乐、更美好。

成功的口才使我们在人际交往中如鱼得水、游刃有余。拥有成功口才的人懂得在恰当的时候说出恰当的语言，有效地化解尴尬、争论、冷场等各种不利的局面并成功解决突发事件，能够排忧解难，消除人与人之间的误会与隔阂，转危机为转机；能妙语连珠，说好批评、拒绝、求人、道歉或者建议等难说的话；拥有成功口才的人，懂得察言观色，把话说到对方心里。能够拥有更多的朋友，减少

更多的敌人，能随着场合、时间、对象的不同，表达出各种各样的信息和丰富多彩的思想感情，在不同场合都能挥洒自如。懂得成功口才的人总是那么谈吐优雅，应付自如，从容不迫。

每个人虽然都不是天生就拥有成功的口才技能，但是，口才是可以后天培养的，我们可以通过学习和不懈的努力，来锻炼自己的口才，使自己变得能说会道。只要你不断地训练自己的说服力，在不久的将来，相信你一定可以说出令人满意的话语来。

本书作者精心策划、旁征博引，多角度向你展示成功口才在各种情况下的应用，尽量贴近现实生活，增强其实用价值。希望能够伴随你的努力，早日增强自己的说话信心，提高说话能力，精通语言艺术。

参加本书写作的还有侯伟宁、孟令飞、李翠香、李慧、张恒、谭雪莉、王文捷、杨熠、祁欣、王浩、金多优、吕翎、李林、李陶、崔翰韬，在此一并表示感谢。

目 / 录

CONTENTS

第一章 带着目的开口，把话说到对方心里 / 1

你是否渴望扩大交际圈，渴望结交更多的朋友？那么你是想就这样冒冒失失地出现在各种社交场合，努力地张开嘴巴，却发现舌头打结；费力挤出来的话，却发现周围的人并不感兴趣；你分明在说话，却没有人听得进去？还是想带着自信的微笑周旋在众人之间，口吐莲花，左右逢源？如果你真心地选择后者，想达成所愿，你就要从现在开始做起，充分地准备，带着目的开口，把话说到对方心里。

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 说到心坎儿上，双方都舒心 / 2 | 7. 怎样赞美更得人心 / 17 |
| 2. 及时肯定的评价让人欣喜 / 4 | 8. 如何让安慰恰到好处 / 19 |
| 3. 用热情打动对方 / 6 | 9. 柔和的话语比强硬有效 / 22 |
| 4. 做足准备自然水到渠成 / 9 | 10. 体谅的话让人感到温暖 / 24 |
| 5. 如何摸透对方的心思 / 11 | 11. 说十句不如准确地说一句 / 27 |
| 6. 怎样才能说出对方想说的话 / 14 | |

第二章 分寸有度，把话说得滴水不漏 / 30

在与人交往的时候，要谨防祸从口出。比如，一时口没遮拦，讲了不该讲的话，使得对方没面子，从此怀恨在心；比如话说得太满，被人抓住了把柄，害得自己一时下不来台；再比如，话没有说清楚让对方产生了误解，闹得大家不欢而散……可见，讲错话常常给我们带来很多不必要的麻烦。如何掌握分寸，把话说得滴水不漏，就成了语言沟通中不可忽视的一环。

- | | |
|------------------|-----------------------|
| 1. 什么都说不如不说 / 31 | 4. 话不能说死，给自己留条后路 / 39 |
| 2. 犯忌的话不要讲 / 33 | |
| 3. 得饶人处且饶人 / 36 | 5. 怎样说话避免误会 / 41 |

- 6. 含蓄的讽刺更有力度 / 44
- 7. 开玩笑不要过了头 / 47
- 8. 怎样说话不伤和气 / 50
- 9. 长话短说胜过喋喋不休 / 52
- 10. 说话避免自以为是 / 55

第三章 有话好好说，方能把控大局 / 58

我们在进行交流沟通的时候，不可以完全按照自己的心意随便发挥，一定要有大局意识。只图自己痛快，完全不顾大局的交流，是一场失败的交流。只有有了大局意识，我们才可能有策略地去试探对方的真实心意，从而抢得先机，把局面控制在自己手中，让对方放弃唱反调，放低姿态，消除分歧，把对手变成朋友，在遇到敏感话题的时候，善于避开，让危机变成转机，并且在不同场合都能挥洒自如。

- 1. 怎样探出对方的真心话 / 59
- 2. 如何快速达到自己的目的 / 62
- 3. 怎样让对方放弃唱反调 / 64
- 4. 怎样消除分歧把对手变成朋友 / 67
- 5. 怎样在争论中争取主动 / 70
- 6. 怎样诱导别人遵从你的意志 / 73
- 7. 如何避开敏感话题 / 76
- 8. 怎样让危机变成转机 / 79
- 9. 怎样在感情上争取认同 / 82
- 10. 如何应对突发状况 / 85
- 11. 怎样巧打圆场 / 87
- 12. 如何在不同场合都能挥洒自如 / 90

第四章 妙语连珠，说好难说的话 / 93

在与人交谈的过程中，我们总要遇到各种让人为难的局面。比如，批评别人、拒绝别人的时候，提建议的时候，说错话的时候……在这些特殊时刻，有很多话需要有技巧地说。如果一不小心，就可能出错，最后无法收场。那么，到底怎样才能说好那些难说的话，从而化解紧张气氛，避免给人赔礼道歉、求人办事时的难堪，或者在遇到对手的刁难时轻松应对？

- 1. 得体的批评让人心悦诚服 / 94
- 2. 拒绝话里带点“人情味” / 96
- 3. 怎样说好对自己不利的话 / 99
- 4. 怎样更好地应对刁难 / 102
- 5. 把讨好的话说得不着痕迹 / 105
- 6. 怎样面对尴尬的局面 / 108

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 7. 怎样弥补说错的话 / 110 | 10. 怎样说道歉的话 / 118 |
| 8. 如何化解紧张气氛 / 113 | 11. 如何提建议让人更容易接受 / 121 |
| 9. 怎样说求人的话 / 115 | |

第五章 一语中的，说服他人 / 125

南风 and 北风比威力，看谁能把行人身上的大衣脱掉，北风性格粗暴，首先来了个北风呼啸、寒风凛冽，结果行人为抵御北风的侵袭，都将大衣裹得紧紧的，北风累了，倦了，败下阵来。南风则温柔轻盈，缓缓暖暖，轻拉衣裙，徐徐吹动，行人因觉微风拂面，暖意融融，开始解开纽扣，继而脱掉大衣，比赛结果南风胜出！可见，说服的威力远大于强迫的威力。在与人交往中，要善于利用说服的手段，使对方乐意接受。

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| 1. 用事实说话才能禁得起
质疑 / 126 | 6. 虚张声势迫使对方就范 / 139 |
| 2. 合情合理的说服最有效果 / 128 | 7. 马到成功，正确使用激将法 / 141 |
| 3. 用对方的话还击对方更有说服力 / 131 | 8. 软硬兼施解决问题更容易 / 144 |
| 4. 循循善诱对方说出“是” / 133 | 9. 引用典故的说服效果更加显著 / 147 |
| 5. 正话反说比直说更高明 / 136 | 10. 以谬制谬，出奇制胜 / 150 |

第六章 口若悬河，当众说话不再难 / 153

在公共场合讲话，要选择适合的话题，并要讲究说话的策略，在一开始就吸引住听众的耳朵，就要有一个精彩的开场白，要言之有物，说话让人听得懂，更重要的，是要照顾到大家的情绪，尽量做到说得人人都满意。当你把这些注意事项牢牢记在心里，灵活地运用于实践当中，你会发现，你已经是一个处处受欢迎的谈话高手了。

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 好的开场白才能引人入胜 / 154 | “怎么说” / 159 |
| 2. 言之有物才能吸引人 / 157 | 4. 挑选擅长的话题更安全 / 162 |
| 3. 想好说什么之后，更要注意 | 5. 怎样在冷场的时候找话说 / 164 |

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| 6. 怎样让大家都听你说 / 167 | 9. 善意的调侃更能调节气氛 / 175 |
| 7. 说话符合身份才能赢得
尊重 / 169 | 10. 场面话并不全是废话 / 178 |
| 8. 怎样说话让人听得懂 / 172 | 11. 坦率面对疑问能轻易获取
信任 / 180 |

第七章 用情说话，和陌生人瞬间成为朋友 / 184

很多人都有这样的体验，在遇到一个完全陌生的人，或是与一个不熟悉的人碰面时，在心里总会犯嘀咕：我该怎么跟他建立起友谊？然后在过后的时间里，又会懊悔不已：哎呀，我怎么没有表现得更好一些？怎么没有抓住机会跟他成为好朋友呢？错过了那次机会真是太可惜了！

其实，和陌生人交谈并不是一件很困难的事情，如果你懂得用情说话，所用的方法得当，你就可以达成所愿，和陌生人瞬间成为朋友。

- | | |
|------------------------------|--------------------------------|
| 1. 怎样和陌生人一见如故 / 185 | 6. 会听有时胜过会说 / 197 |
| 2. 怎样让话题迎合对方的
胃口 / 187 | 7. 有来有往的沟通受人欢迎 / 199 |
| 3. 用寒暄语让感情迅速升温 / 189 | 8. 有事没事多套近乎 / 202 |
| 4. 赢得感激和信赖，从对方立场
出发 / 192 | 9. 锦上添花不如雪中送炭 / 205 |
| 5. 说什么话让彼此一拍即合 / 194 | 10. 别人通过表情语言更能感受
你的诚意 / 207 |

第一章

带着目的开口，把话说到对方心里

你是否渴望扩大交际圈，渴望结交更多的朋友？那么你是想就这样冒冒失失地出现在各种社交场合，努力地张开嘴巴，却发现舌头打结；费力挤出来的话，却发现周围的人并不感兴趣；你分明在说话，却没有人听得进去？还是想带着自信的微笑周旋在众人之间，口吐莲花，左右逢源？如果你真心地选择后者，想达成所愿，你就要从现在开始做起，充分地准备，带着目的开口，把话说到对方心里。

1. 说到心坎儿上，双方都舒心

学会对着对方心坎说话，让美好动听的语言走进对方的心田。这样，不仅能让你“言”到成功，而且也会使你的生活因此而美好灿烂。

说对话的人受赏识

有人可能会认为，嘴上功夫是雕虫小技，没有什么值得炫耀的，殊不知，话说得好，就有可能扭转你的一生。

西汉初年，汉高祖刘邦打败项羽，平定天下之后，开始论功行赏。这可是攸关后代子孙的万年基业，群臣们自然当仁不让，彼此争功，吵了一年多还没吵完。

汉高祖刘邦认为萧何的功劳最大，就封萧何为侯，给他的封地也最多。但群臣心中不服，私底下议论纷纷。

封爵受禄的事情好不容易尘埃落定，众臣对席位的高低先后又群起争议，许多人说：“平阳侯曹参身受七十次伤，而且率兵攻城略地，屡战屡胜，功劳最多，应当把他排在第一。”

刘邦在封赏时已经偏袒萧何，委屈了一些功臣，所以在席位上难以再坚持己见，但在他的心中，还是想把萧何排在首位。

这时候，关内侯鄂君已经揣测出刘邦的心意，于是就顺水推舟，自告奋勇地上前说：“大家的评议都错了！曹参虽然有战功，但都只是一时之功。皇上与楚霸王项羽对抗五年，时常丢掉部队，四处逃避，萧何却常常从关中派员填补战线上的漏洞。楚、汉在荥阳对抗好几年，粮饷才不至于匮乏。再说，皇上有好几次避走山东，都是靠萧何保全关中，才能顺利接济皇上的，这才是万世之功。如今即使少了一百个曹参，对汉朝有什么影响？我们汉朝也不必靠他来保全啊！你们又凭什么认为一时之功高过万世之功呢？所以，我主张萧何第一，曹参居次。”

这番话正中刘邦的下怀，刘邦听了自然非常高兴，连连称好，于是下令萧何排在首位，可以带剑上殿，上朝时也不必急行。

而鄂君也因此被加封为“安平侯”，得到的封地多了将近一倍。他凭着自己察言观色、能言善道的本领，得到了享尽一生的荣华富贵。

凡是有点社会经验的人都知道，说话容易，但要是把话说好，说到对方的心坎上，就有点困难了。有人说：说好话很难，难就难在说话太容易了。乍一看此话有点矛盾，但是却是有一定的道理。可不是嘛，恭维的话张嘴就来，骂人的话可以脱口而出，吹牛也用不着上税，实在自己一个人寂寞还可以自言自语。但在这人声鼎沸的世界里，让人专心聆听你的声音就不太容易了，再让人为你的话而鼓掌喝彩，更是难上加难。

而我们每天又离不开说话，在家要和家里人说，和街坊邻居说，上班要和同事说，向老板汇报工作要说，和客户沟通要说。特别是在职场和社会交际中，要想说一口漂亮的话，把话说到对方的心坎上，真得要好好地下一番功夫。

说对话的人受欢迎

把话说到对方心坎上，是一种高超的语言技巧。与人交谈时要“投其所好”、“避人所忌”。俗话说：话不投机半句多，“言”逢知己千句少。要想打开交际的大门，首先就要学会对着对方心坎说话，让美好动听的语言走进对方的心田。这样，不仅能让你“言”到成功，而且也会使你的生活因此而美好灿烂。

在日常生活中，一到周末，我们常看到许多男孩女孩伫立街头，他们中间有不少人是等待爱人约会的。这时有两个擦鞋童，正高声叫喊着以招徕顾客。

其中一个说：“请坐，我为您擦擦皮鞋吧，保证又光又亮。”

另一个却说：“约会前，请先擦一下皮鞋吧！”

结果，前一个擦鞋童摊前的顾客寥寥无几，而后一个擦鞋童的喊声却收到了意想不到的效果，一个个男孩女孩都纷纷要他擦鞋。

这究竟是什么原因呢？我们听到第一个擦鞋童的话，尽管他的话礼貌、热情，并且附带着质量上的保证，但这与此刻男孩女孩们的心理差距甚远。因为，在黄

昏时刻破费钱财去“买”个“又光又亮”，显然没有多少必要。人们从这儿听出的印象是“为擦鞋而擦鞋”的意思。而第二个擦鞋童的话就与此刻男孩女孩们的心理非常吻合。“月上柳梢头，人约黄昏后”，在这充满温情的时刻，谁不愿意以清清爽爽、大大方方的形象出现在自己心爱的人面前？所以，“约会前，请先擦一下皮鞋吧”，真是说到了男孩女孩的心坎上。这位聪明的擦鞋童，正是传送着“为约会而擦鞋”的温情爱意。一句“为约会而擦鞋”的理念一下子抓住了顾客的心，因而大获成功。

2. 及时肯定的评价让人欣喜

无论我们交往的对象是什么样的人，我们都可以找到他某些值得肯定的地方。一句及时肯定的评价，能给人以力量，并带来惊喜的效果。

付出的劳动需要得到肯定

法国总统戴高乐在1960年访问美国时，在一次尼克松为他举行的宴会上，尼克松夫人费了很大的心思布置了一个鲜花展台，在一张马蹄形的桌子中央，用鲜艳夺目的热带鲜花衬托了一个精致的喷泉。

戴高乐将军一眼就看出这是主人为欢迎他而精心制作的，不禁赞不绝口：“女主人真是用心，这一定花了很多时间。”尼克松夫人听后，喜悦之情溢于言表。

戴高乐将军对尼克松夫人的称赞，就是对夫人劳动成果的一种肯定，说出这番话，不但能让他表达自己的感激之情，同时也会赢得尼克松一家的尊敬。

“敬人者人恒敬之，爱人者人恒爱之。”这种发自内心的珍惜和理解将是社会前进的润滑剂和加速器，尊重别人也是尊重自己，当我们都懂得肯定和珍惜别人的劳动时，别人也会备觉欣慰，付出再多都会很高兴。这样也能激发出对方更多的热情，让局面向着更好的方向发展，即便再苦再累，对方都会觉得值得。

相反，那些不懂得珍惜甚至吝于肯定别人的劳动的人，会让人心寒，久而久之

之，就会让人觉得此人不值得交往，他会失去来自周围人的尊重。

曾经有一个这样的故事：

有一位商人特别喜欢吃烤鸭，就高薪聘请了一位有名的烤鸭师傅。有一天，商人奇怪地发现烤鸭师傅每次端出来的烤鸭只有一条腿，一连几天都是这样，可商人也不好意思问。

这天中午，商人发现这只烤鸭还是只有一条腿，他终于忍不住了，就问烤鸭师傅：“这烤鸭怎么就一只腿啊？”

烤鸭师傅回答说：“老板，这烤鸭本来就是一只腿啊！”

商人生气地说：“胡说，你当我是傻子那么好骗啊，你蒙谁呀？”

烤鸭师傅说：“老板，不信我可以带你去看啊！”于是商人就跟着烤鸭师傅去了。当时正值中午，天气很热，鸭子都在树下，缩着一条腿而以单条腿站立着休息。

“老板，你看这鸭子不是只有一条腿吗？”

商人实在很生气，就用力拍了拍手，鸭子受惊了，跑了起来。

商人反问道：“你看，鸭子不是有两条腿吗？”

烤鸭师傅回答说：“老板，你要是能够早点儿拍拍手，我想那鸭子早就变成了两条腿了。”

对别人付出的劳动适时地给予肯定，这样才能让别人更好地为你服务。

落难的人更需要得到肯定

当时还是业余作家的青年小徐，写了一个叫做《马背摇篮》的剧本。虽然完成了第八稿，最后还是被制片厂给否决掉了。在小徐很沮丧打算放弃写作的时候，有人告诉他说谢晋导演看过他的剧本，并且谢导还说：“虽然还不够成熟，却有火花，有闪光的东西，我读它的时候还掉了几次泪。”

小徐听完以后，一下子坚定了继续写下去的信心，最终他拿着写好的剧本找到谢晋导演，促成剧本获得通过，并且拍出了一部非常成功的影片，叫做《马背上的摇篮》。

谢晋导演不经意说出的一句肯定的话，就让小徐放弃了停止写作的打算，重

新出发，从而对他的人生道路产生了非常大的影响。

第一次世界大战结束时，德意志帝国惨败，德皇威廉二世顿时成为全世界都讨厌的人，连自己的国民也与他为敌，正当他准备亡命荷兰时，突然意外地收到一位少年的来信，信中充满了一片稚子之情和赞美辞：“不论别人怎么想，我永远爱您！”

威廉二世看了这封信，异常感动，立刻回信给少年，希望能和他见面。少年的母亲带着他去会见了威廉二世，最后还意外地促成了皇帝和少年母亲之间的一段美好姻缘。

无论我们交往的对象是什么样的人，我们都可以找到他值得肯定的地方。一句及时肯定的评价，能给人以力量，并带来惊喜的效果。

威廉·詹姆斯说：“人性深处最大的欲望，莫过于受到外界的认可与赞扬。”

据一些权威人士表示，有人甚至会借着发疯来从他们的梦幻世界中寻求这种满足。一家规模不小的精神病院的医生曾经说过：“有不少人选择发疯，是为了寻求他们在正常生活中无法获得的受重视的感觉。”

特别是对于那些处境尴尬，地位一落千丈的人，他们很难听到一声肯定的评价，一旦被人真诚地加以肯定，他们便有可能振作精神，大展宏图。因此，这也算另一种形式上的“雪中送炭”，至少在精神上温暖了人心。此外，肯定的话语并不一定总用一些固定的词语，见人便说“好”，有时，投以赞许的目光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑也能收到意想不到的效果。

这样做的人，往往就是那些与人为善、处处好人缘的人。如果你也能够做到，请不要吝惜，及时给予对方肯定的评价。

3. 用热情打动对方

在说话的时候，做到情感与言语相结合，言中蕴情、言中含情、言中哺情，情与言相伴随，言与情相合，那么自然会惊心而动魄。

每个字都能打动人心

“感人心者，莫先乎情。”说话时既以理服人，又以情感人。人是有感情的动物，语言所负载的信息，除了理性信息外，还有感情信息。这种感情信息，内涵要十分丰富，更要打动人的情感。

美国成功学家卡耐基就劝诫所有的演讲者：不要抑制自己真诚的情感。要让听众看到，演讲人对谈论自己的题目多么热忱，多么富有情感。在说话和演讲上，如果我们能够调动自身的激情，以情感人，那么，听者的注意力便在我们的掌控之下，我们就掌握了开启听众心灵之门的钥匙。

每个人都有热情，只是在现实生活中，一般人都不愿将自己的感情当众流露，不会轻易地表现出来，因此，人们总是喜欢通过交流或者参与某种活动，在一个大家都非常投入、十分忘我的氛围中，以满足这种感情流露的需要。

其实，日常生活中每个人当众说话时，都会依自己倾注谈话的热心程度而表现出热情与兴趣。这时，我们的真情实感常会从内心里流露出来，这是一种自然的流露，也是一种易感染他人的流露。

正当希腊面临马其顿王国的入侵，而有遭受亡国和失去自由的危机时，希腊著名演说家德摩斯梯尼曾经作过一次著名的演说，他的每一句话、每一个词语都充满着发自内心的极为丰富的爱国主义情感。

他热情洋溢地说：“即使所有民族同意忍受奴役，就在那个时候，我们也应当为自由而战斗。”从这洋溢着爱国热情的词句中，人们看到了一颗真挚的拳拳之心，因而他的演讲激励了无数的希腊人从聆听演说的广场直接奔赴战场，连向家人作一声道别也认为耗费了时光。

他的敌人，马其顿的国王腓力见到这篇演说词，也不由感慨地说：“如果我自己听过德摩斯梯尼的演说，连我也要投票赞成他当我的反对者领袖。”

能让对手击节赞叹，这其中蕴含了多么真挚、奔涌的情感，这炙热的爱国主义情感从心底的火山喷发，产生了惊天动地的力量。

白居易说过：“功成理定何神速，速在推心置人腹。”意思是：成功决定于极

快的速度，极快的速度取决于推心置腹。这里的推心置腹就是指打动人心，推心置腹就要用情，真情流露是打动人心的关键所在。

明代学者焦竑在《雅娱阁集序》中写道：“诗非他，人之性灵所寄也。苟有感受不至，则情不深；情不深，则无以惊心而动魄，垂世而行远”。这个道理也可以用在说话的时候，做到情感与言语相接合，言中蕴情、言中含情、言中哺情，情与言相伴随，言与情相合，那么自然会惊心而动魄。

热情也要有限度

苏联已故领导人赫鲁晓夫曾在联合国大会上作过一次演说，感情充沛，内容丰富，本应收到很好的效果。可他在激动之中忘乎所以，竟脱下一只鞋拿在手里，在讲台上使劲代替手掌拍打，一时全场哗然。无独有偶，在第二次世界大战时，滑稽演员卓别林曾被邀去华盛顿作抗击法西斯公债募捐演说，听众人山人海，卓别林也情绪激昂。由于他过于兴奋，竟从临时搭起的讲台上滑了下来。这还不说，他又一手抓住身边的一位女明星，两人一起栽倒在一位身材高大、年轻英俊的海军军官——后来成为美国第32届总统的罗斯福身上，观众为之哗然，庄严肃穆的募捐险些成为一场闹剧。

有一些人非常感性，容易冲动，在经历大喜大悲的事件或者遇到对自己说很重要的情况时，会控制不住自己的行为举止。这时，我们如果不对热情加以自我控制，任凭情感泛滥，反而会弄巧成拙，让人厌恶，正所谓“过犹不及”。生活中有不少这样的事，欲速则不达，过犹不及，你越积极主动，越热情，得到的结果往往是背道而驰。不要认为只要热情待人就一定能获得别人的好感，很多时候，别人之所以远离你，恰恰是因为你太热情了，从而让人产生怀疑和误解的缘故。想想看，如果有人不分对象、不分场合地对你热情流露，或者不明目的、没有原因，却异常热情，你会不会感到毛骨悚然或者觉得对方很虚伪？这是人类的一种普遍心理，一旦别人对我们表现得过分热情，超过了一定程度，我们心里都会打上一个问号：“他到底想从我这里得到什么呢？”不仅对熟悉的人是如此，和陌生人的交往也是一样的。